

CAPÍTULO VII

LAS FUENTES JURÍDICAS INTERNACIONALES DEL COMERCIO EXTERIOR

A. Generalidades	133
B. Tratados multilaterales	133
C. El GATT: estructura y principios	134
D. El GATT y la Ronda Uruguay	136
E. México en el esquema multilateral de comercio	137
F. El Protocolo de Adhesión de México al GATT	139
G. México ante los bloques regionales	140
H. La Comunidad Económica Europea	141
I. La Cuenca del Pacífico	144
J. La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	150
K. El Tratado de Montevideo de 1980	150
L. Acuerdos de alcance parcial	153

CAPÍTULO VII

LAS FUENTES JURÍDICAS INTERNACIONALES DEL COMERCIO EXTERIOR

A. GENERALIDADES

Llamamos fuentes jurídicas internacionales al conjunto de acuerdos bilaterales y multilaterales que regulan directa o indirectamente la política comercial nacional y que han sido suscritos por el gobierno federal y aprobados por el Senado.

B. TRATADOS MULTILATERALES

El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial son tratados que México suscribió, según decreto publicado en el *Diario Oficial* de la Federación el 31 de diciembre de 1945.

En el Tratado de Montevideo de 1980, México se adhiere a la Asociación Latinoamericana de Integración Latinoamericana, la cual tiene por finalidad establecer mecanismos comerciales preferentes en función de un mercado común latinoamericano. El documento formal de adhesión se publicó en el *Diario Oficial* de la Federación el 31 de marzo de 1981.

El Sistema Económico Latinoamericano (SELA), creado en 1975 con el propósito de desarrollar proyectos de empresas regionales conjuntas a nivel latinoamericano y defender el mercado y los precios de las materias primas, es otro organismo que México ha suscrito, y cuyo decreto de formalización se publicó en el *Diario Oficial* de la Federación el 8 de abril de 1975.

El Convenio Constitutivo del Fondo Común para los Productos Básicos negociado en la Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD) es otro instrumento multilateral que persigue establecer mecanismos de defensa de los productos básicos como cacao, cobre, plata, azúcar, etcétera, propiciando precios internacionales equitativos y remuneradores para los países en vías de desarrollo. México se adhirió a este convenio por decreto de fecha 3 de marzo de 1982.

C. EL GATT: ESTRUCTURA Y PRINCIPIOS

Como acuerdo multilateral de cooperación comercial, el GATT constituye un código de principios que deben ser observados por sus miembros. En efecto, sus fundamentos son: la cláusula de la nación más favorecida, la reciprocidad, la no discriminación, la igualdad formal de todos los Estados y, finalmente, las tarifas o aranceles como únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus miembros. A reserva de analizar después brevemente cada uno de ellos, hay autores que sostienen que los principios básicos del Acuerdo se agrupan sólo en tres grandes vertientes: a) desarrollo del comercio internacional, mediante negociaciones comerciales generales, reducción y estabilización de barreras arancelarias, prohibición del uso de restricciones cuantitativas, subvenciones, etcétera; b) adopción del principio del "tratamiento nacional" para los productos extranjeros, y c) aplicación incondicional del principio de la nación más favorecida.

Para explicar estos principios recurriremos al esquema de Flory, quien sostiene que lo esencial en el GATT es el principio de no discriminación comercial entre sus miembros, que se materializa en la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y la cláusula de tratamiento nacional a todos los productos de cualquier origen que circulen en el territorio de las partes contratantes.

1. *Cláusula de la nación más favorecida*

Supone que toda concesión tarifaria o privilegio mercantil que un país otorgue a otro miembro del Acuerdo, sobre productos o líneas de productos originarios, se hace extensiva *ipso facto* al resto de la comunidad del GATT sin necesidad de negociación posterior. Es decir, en esta cláusula está la base de multilateralidad del Acuerdo, con lo cual se limitan los pactos bilaterales que discriminan productos y países.

2. *La reciprocidad*

Implica que cada concesión o beneficio que algún miembro logra en el esquema comercial del Acuerdo debe ser compensado de alguna forma por el país beneficiario. Nada es gratuito o unilateral. Todo es repartido entre los miembros, de tal forma que no existen ni vencedores ni vencidos en el seno del GATT.

3. *La no discriminación*

No hay posibilidad teórica de dividir a países entre amigos o enemigos. Nadie puede utilizar represalias o castigos comerciales por razones raciales,

políticas o religiosas. Todos los miembros son regidos por un mismo parámetro comercial, sea cual fuere su sistema de economía o de gobierno.

4. *La igualdad de los Estados*

El Acuerdo supone que los noventa miembros tienen el mismo *status* al margen de su poderío económico y comercial, de tal suerte que sus derechos y obligaciones deben ser ejecutados *erga omnes*. A diferencia del Fondo Monetario Internacional, el GATT es más democrático, pues sigue en parte la premisa de "un país, un voto". Claro está que esta igualdad formal encuentra en la práctica comercial su contraste, pues no es lo mismo intercambiar manufacturas o maquinaria pesada que comerciar materias primas o básicos. Por otra parte, el mecanismo del principal proveedor en el esquema del GATT generalmente se concentra en países industrializados.

5. *Aranceles y tarifas*

Los impuestos a la importación son en principio los únicos protectores de las industrias nacionales de los países del Acuerdo, mismos que una vez consolidados por los miembros deben negociarse y reducirse en forma gradual y paulatina, declinando los gobiernos de intervenir vía restricciones cuantitativas en los intercambios mercantiles. Excepcionalmente se admite la existencia de restricciones temporales por razones claramente consagradas en el artículo del GATT. Con ello se busca proteger a los consumidores finales y fomentar la eficiencia productiva, de tal forma que subsistan en el mercado ampliado de los miembros aquellas empresas realmente eficientes y competitivas.

6. *La cláusula de tratamiento nacional*

La ampliación de los mercados regulados sólo vía tarifas o aranceles aduaneros implica que las mercancías deben circular libremente por los territorios de las partes contratantes sin discriminación de origen o procedencia. Esto es, una vez que la mercancía ha pagado sus respectivos impuestos en la aduana, dicho producto es reputado como de origen nacional, no pudiendo ser objeto de impuestos o cargas especiales. Dicho principio, lógicamente, pugna con los conocidos programas de integración industrial que los países en vías de desarrollo diseñan para obligar a las empresas, generalmente transnacionales, a consumir e incorporar insumos y materias primas de origen nacional. Esta cláusula es una expresión de la

no discriminación señalada como esencia de la cláusula de la nación más favorecida.

Ahora bien, dichos principios constituyen parámetros que deben alcanzarse, pues la práctica del GATT nos demuestra una variedad de interpretaciones, excepciones y contraexcepciones de ellos al grado de que, según algunos autores, existen noventa y tantos GATT, pues cada país asimila, aplica y observa dichos postulados de acuerdo con su propio punto de vista de la política comercial en turno. Más que un cuadro rígido de derechos y obligaciones tajantes, el GATT es un foro de negociación, un marco normativo, cuadro que orienta las políticas comerciales de sus miembros y, finalmente, una instancia de solución de controversias y conflictos comerciales entre los miembros. A la fecha este organismo cuenta con 103 países miembros, incluyendo a casi la totalidad de América Latina.

D. EL GATT Y LA RONDA URUGUAY

Como es sabido, en 1986 se abrió esta trascendental Ronda de negociaciones multilaterales, cuya ambiciosa agenda debía concluirse en 1990. Dicha agenda comprende tres grandes vertientes: *acceso a mercados* (aranceles, medidas no arancelarias, agricultura y textiles); *temas normativos* (códigos *antidumping*, subsidios, salvaguardias, solución de diferencias, artículos del GATT y FOGS), y *los nuevos temas* (servicios, propiedad intelectual y liberación de inversiones).

Si bien en estos cuatro años se ha avanzado en consensos importantes, todo el éxito de la Ronda depende del gran conflicto agrícola entre los Estados Unidos y la Comunidad Europea centrado en la eliminación y desmantelamiento de los subsidios existentes en el comercio y producción de los *commodities* agrícolas.

Estados Unidos ofrece una eliminación total para fines del siglo, mientras la Comunidad ofrece sólo revisiones por productos y sin un plazo determinado para ello.

A mayo de 1991 y con la reciente renovación del "Fast track" otorgado al presidente de Estados Unidos se espera que antes de 1993, la Ronda que comentamos pueda formalizar acuerdos y disciplinas de tipo multilateral que respalden las bases del Tratado Trilateral de Libre Comercio que México, Estados Unidos y Canadá actualmente negocian.

El cuadro siguiente resume, según el grado de conflictividad, los temas de la Ronda Uruguay pendientes.

GRADO DE CONFLICTO

<i>Alto</i>	<i>Mediano</i>	<i>Bajo</i>
Agricultura	Acceso	Nombre de origen
Art. XVIII.b (GATT)	Textiles	Inspec. previa
<i>Antidumping</i> (GATT)	Salvaguardias	Art. XXIV
Subsidios	Prop. intelectual	Otros códigos
Inversiones	FOGS	Solución de diferencias

FUENTE: SECOFI.

E. MÉXICO EN EL ESQUEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

La participación de México en los foros multilaterales que regulan el comercio internacional fue planteada como premisa fundamental para asegurar una eficiente vinculación de la estructura productiva nacional con la economía mundial y, sobre todo, para garantizar a los productores mexicanos que, en el contexto de la nueva competencia a que habrían de enfrentarse con motivo de la apertura comercial, tendrían acceso a condiciones similares a las que tienen sus competidores del exterior, de forma tal que la competencia comercial se diera en un ambiente de justicia y equidad.

También se aseguró que mediante la participación de México en el GATT, se abrirían los mercados internacionales para los productos mexicanos y se haría más factible superar o eliminar las medidas proteccionistas y neoproteccionistas que aplican los gobiernos de los países con los que México sostiene sus principales intercambios comerciales.

Se habló de reciprocidad en el tratamiento a los agentes comerciales y de un foro donde se podrían dirigir eficiente y oportunamente las diferencias en que México tuviera interés.

Concretamente, en los documentos oficiales que fueron básicos para la toma de decisiones en la pasada administración, se dijo:

Fundamentalmente se busca fortalecer las relaciones comerciales con el exterior; fomentar de manera más sostenida las exportaciones no pe-

troleras; la apertura de nuevos mercados y la sustitución eficiente de importaciones, elevar la contribución de los recursos tecnológicos, administrativos y financieros del exterior, de acuerdo con las prioridades de la estrategia y reorientar las relaciones financieras con el exterior para obtener, en condiciones convenientes, los recursos complementarios que requiere nuestro desarrollo. (Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.)

Se reconoce que ante las nuevas condiciones del mercado internacional, caracterizado por la proliferación de barreras y por la estrechez de recursos financieros, se hace necesario contar con instrumentos legales y operativos que permitirán elevar el nivel de las exportaciones. Por esta razón, el plan otorga prioridad a las negociaciones comerciales internacionales y las considera como instrumento a través del cual los países industrializados pueden concretar el otorgamiento de un trato especial y más favorable para los países en desarrollo, entre los que se incluye México (PND 1983-1988).

Es necesario que México negocie con otros países y regiones la apertura de mercados para sus productos de exportación y adopte medidas que permitan la complementación productiva con dichas áreas. Así mismo, se prevé contrarrestar el efecto del neoproteccionismo a través de las negociaciones y los acuerdos comerciales internacionales a fin de obtener mayor acceso a los mercados tradicionales y nuevos, facilitando la expansión sostenida de las exportaciones (PRONAFICE 1984-1988).

La estrategia negociadora que viene siguiendo México como país en desarrollo que es, consiste en obtener acceso para sus productos, ofreciendo a cambio concesiones que no vayan en detrimento de su planta productiva y tomando como base los diferentes grados de desarrollo que existen entre las naciones. Sin embargo, esa capacidad de negociación se ve debilitada al tener que abordar los problemas en forma casuística y, en la mejor de las condiciones, bilateralmente, sin poder contar con los procedimientos de que dispone en la negociación multilateral. (Discurso pronunciado por el C. Subsecretario de Comercio Exterior el 10 de septiembre de 1985).

Las negociaciones comerciales internacionales se convirtieron en un instrumento legal y operativo para contrarrestar las prácticas proteccionistas; apoyar una vinculación más eficiente pacífica las controversias y; defender los intereses comerciales del país (Balance Sexenal. . .).

En el ámbito de las negociaciones multilaterales, la estrategia se dirigió a la búsqueda de reformas estructurales en las relaciones internacionales, que garantizaran su equidad en la distribución de beneficios, considerando las diferencias en grados de desarrollo entre las naciones y la necesidad de reducir los desiguales niveles de ingreso y bienestar entre los países avanzados y en desarrollo (Balance Sexenal. . .).

F. EL PROTOCOLO DE ADHESIÓN DE MÉXICO AL GATT

Es un documento *ad hoc* que incorpora párrafos específicos en los que se recogen las salvaguardias o reservas que el gobierno mexicano negoció con las partes contratantes. Una parte preambular y los párrafos 3, 4 y 5 son, básicamente, los que recogen las propuestas de los negociadores mexicanos.

En la parte preambular del protocolo se establece que las partes contratantes del GATT reconocen que México es un país en desarrollo, garantizándose así el derecho que tiene a recibir en todo momento un trato diferenciado y más favorable, tanto en las negociaciones sobre concesiones arancelarias, en las que no se le puede exigir reciprocidad absoluta, como en cuanto al cumplimiento de las disciplinas del GATT, respecto de las cuales tiene derecho a hacer uso de las salvaguardias, cláusulas de escape y excepciones, de manera más flexible.

El tratamiento diferenciado y más favorable a que tienen derecho los países en desarrollo dentro del GATT, se encuentra establecido en la parte cuarta del Acuerdo General, así como en la llamada "cláusula de habilitación", y en casi todos los instrumentos jurídicos que forman parte del sistema normativo del GATT.

Los párrafos 3, 4 y 5 del Protocolo de Adhesión se refieren a:

3. Se reconoce el carácter prioritario que México concede al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales, por lo que México se compromete a continuar aplicando su programa de sustitución gradual de permisos previos por una protección arancelaria en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector. Puede afirmarse, en consecuencia, que México no se comprometió a eliminar los permisos previos en el sector agrícola.

4. Se reconoce la intención que tiene México de aplicar su plan nacional de desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del Documento L/6010. En este sentido, puede afirmarse que México tiene pleno derecho de diseñar y aplicar programas sectoriales de fomento industrial, haciendo uso de todos los instrumentos de política económica pertinentes, tales como los fiscales, financieros, cambiarios, aduanales, administrativos, comerciales, etcétera.

5. Se reconoce el derecho de México para mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular, en el sector energético (petróleo), sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo, siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales. En el caso del petróleo mexicano, al mantener nuestro país

restringida su plataforma de explotación petrolera, puede aplicar medidas de regulación a la exportación de hidrocarburos en los términos que más convengan al interés nacional.⁷

En síntesis, los derechos de México en el GATT fueron y son los siguientes:

a) Exclusión de los energéticos regulados en el artículo 27 de la carta fundamental.

b) La protección y reserva para el sector agrícola, sector para el cual se obtuvo mantener los permisos de importación y su sustitución gradual por aranceles, en la medida en que dicho sector fuera adquiriendo competitividad internacional.

c) Reconocimiento por los 95 países del GATT a que México desarrollará su plan nacional de desarrollo y reserva a una sobretasa arancelaria a nueve sectores: petroquímicos, celulosa y papel, bienes de capital, industria de alimentos, productos eléctricos, calzado, textiles, electrodomésticos, hierro y acero.

d) Techo arancelario máximo de 50 por ciento para más de diez mil fracciones arancelarias de la TIGI.

e) Reconocimiento a su condición de país en desarrollo, tanto para la aplicación de salvaguardias del artículo XIX del GATT, como para la aplicación de los códigos de conducta en materia de *dumping*, obstáculos técnicos, licencias de importación y valoración aduanera.

f) Recomendación para suscribir el Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios que acepta la posibilidad de otorgar subsidios a los países en desarrollo para fomentar desarrollos regionales. Hasta la fecha dicho código no ha sido suscrito por México, y se hace necesario suscribirlo antes de firmar el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos.⁸

G. MÉXICO ANTE LOS BLOQUES REGIONALES

El mundo actual se encuentra ante la formación de esquemas regionales de comercio que jurídicamente son contemplados en el artículo XXIV de la carta del GATT. Como sostienen algunos autores:

⁷ Ver "El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)", México, Gabinete de Comercio Exterior, 1986, documento oficial.

⁸ Witker, Jorge, *Los códigos de conducta internacional del GATT suscritos por México*, México. UNAM, 1988.

En la economía mundial se aprecia un proceso contradictorio entre la globalización de la producción, el comercio y los flujos de capital, por una parte, y la regionalización de los mercados, por otra. Estas tendencias opuestas expresan los cambios ocurridos en el eje de la economía mundial que corre en el hemisferio norte, de oeste a este y que abarca a Japón-Estados Unidos, Alemania Federal (con posible extensión, por la apertura de las economías de Europa Oriental). En cambio, el eje de América Latina va de norte a sur desde Estados Unidos, país con un lugar preponderante en las relaciones económicas del continente.⁹

En el contexto de dicha tendencia, tres grandes espacios regionales impactan a la economía y comercio mexicanos: la Comunidad Económica Europea (CEE), la Cuenca del Pacífico, la ALADI y el futuro Mercado Común del Norte, a los cuales referiremos las próximas reflexiones.

H. LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA

La Comunidad Económica Europea se encuentra formada por Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Portugal, el Reino Unido y la República Federal de Alemania, es el segundo cliente comercial de México. El intercambio con esa región representa alrededor de 15% del comercio exterior mexicano, y las inversiones de la Comunidad en el país equivalen a 20% de la inversión extranjera directa.¹⁰

Las exportaciones a la CEE representaron 15% en promedio del total nacional durante el periodo 1975-1989. Se distinguen dos fases en ese lapso: en la primera, que abarca de 1975 a 1982, se registró una tendencia ascendente que elevó a más de una quinta parte el peso de las ventas y la comunidad con respecto al total nacional; en seguida, esa tendencia perdió dinamismo.

Los países de la Comunidad pueden agruparse en tres categorías, según su demanda de productos mexicanos. España, Francia, el Reino Unido y la RFA absorbieron 75% en promedio de las exportaciones durante el periodo 1975-1989. El mercado español fue el más importante, al menos en el decenio de los ochenta. El segundo grupo, integrado por Bélgica, Luxemburgo, Italia, los Países Bajos y Portugal, adquirió, también en promedio,

⁹ En este contexto se inscribe la iniciativa de las Américas del presidente Bush que se inicia con el Tratado Trilateral México-Canadá y que se proyecta hacia toda América Latina para 1995.

¹⁰ Peñaloza Webb, Tomás, "Las relaciones económicas de México con Europa", *Comercio Exterior*, México, volumen 41, núm. 4, abril de 1991, pp. 323-338.

poco más de una quinta parte. Dinamarca, Grecia e Irlanda, que constituyen el tercer grupo, casi no importan productos mexicanos; juntos representaron en promedio menos de 2% del total durante los quince señalados.

México vende a la CEE principalmente petróleo. Este producto representó durante el último decenio 85% en promedio del valor de las exportaciones. Tal situación no es novedosa ni es lo más grave en la estructura de ventas. El problema es la tendencia de los demás bienes, pues si se elimina este producto resulta que las ventas mexicanas no hubieran crecido entre 1979 y 1984. Es cierto que las exportaciones no petroleras han ganado peso en el total durante los últimos años, pero ello se debe en gran medida al descenso en el valor de las ventas petroleras.

Una estrategia que se ha estado utilizando por parte de México es reforzar el comercio con algunos países, en particular de la Comunidad. España y la República Federal de Alemania evidencian dicha política comercial. El primero es el principal comprador, aunque adquiere fundamentalmente petróleo.

Existen perspectivas favorables para comercializar productos petroquímicos y otros derivados de hidrocarburos. El convenio bilateral más reciente (el Tratado General de Cooperación y Amistad) se firmó el 11 de enero de 1990, y pretende fomentar, en el plano económico, el comercio y la inversión entre ambos países. El tratado incluye mil quinientos millones de dólares para financiar exportaciones hacia México y dos mil quinientos millones destinados a inversiones.

Por su parte, la República Federal de Alemania es el principal proveedor de México entre los países de la Comunidad, y sus compras de productos mexicanos han crecido lenta pero constantemente durante los últimos quince años. Es además la economía más poderosa de la Comunidad Económica Europea. Para ese país, el comercio con México es insignificante (en 1988 representó 0.2% de sus exportaciones y 0.3% de sus importaciones), pero para México es el segundo socio comercial en Europa. El mercado alemán, ya de por sí considerable, podría ampliarse aún más y adquirir dimensiones insospechadas hasta hace pocos meses. La unificación con la República Federal de Alemania vende a la República Democrática Alemana maquinaria, vehículos, productos químicos, hierro y acero y le compra textiles, prendas de vestir y productos minerales y químicos. La unificación podría entrañar un acelerado proceso de industrialización en la República Democrática Alemana, cuyos efectos multiplicadores en la economía de una Alemania unida elevarían los niveles de ingreso y de consumo.

España y la República Federal de Alemania pueden ser la puerta de entrada a la Comunidad para fortalecer el comercio con la región, pero se requiere una política deliberada de fomento al intercambio de bienes y servicios que vaya más allá de la búsqueda del simple superávit comercial. Poco

se avanzaría con un saldo favorable, fruto de la monoexportación o de la venta de bienes con poco valor agregado.

Además del petróleo, se exportan a la Comunidad Económica Europea diversos productos en proporciones marginales: máquinas de escribir, conductores eléctricos, productos químicos, fibras sintéticas, cintas magnéticas, rodamientos, partes para tractores y otros productos primarios. A pesar de que la venta de estos productos son muy reducidas, podrían ser la plataforma que permitiera a México diversificar sus productos y sus mercados.

Cabe precisar que durante los últimos quince años se ha ido conformando un amplio marco legal de cooperación por medio de numerosos convenios bilaterales con los países de la Comunidad y de diversos tratados internacionales, y un amplio marco institucional para el desarrollo de los intercambios con la comunidad.

En el aspecto comercial, durante estos tres lustros México ha celebrado diversos acuerdos con la Comunidad en conjunto para cooperación económica y productos textiles; con la Unión Económica, Benelux, los Países Bajos, Italia y Grecia, en materia comercial; con el Reino Unido y España, de cooperación económica e industrial; con Dinamarca y Francia, de cooperación económica; con Portugal en materia económica y comercial.

A principios de 1989, los tratados bilaterales con países europeos sumaban más de sesenta. En el transcurso de ese año se suscribieron nuevos acuerdos, como el Convenio Marco de Cooperación Financiera, signado el 22 de noviembre de 1989. El Convenio, que forma parte del programa E.C. International Investment Partners, apoyará la creación de empresas mexicano-europeas en cualquier rama industrial, comercial y de servicios mediante cuatro modalidades de financiamiento: identificación de proyectos y socios potenciales; estudios de factibilidad; financiamiento de necesidades de capital y capacitación, y adiestramiento de personal técnico y gerencial. La importancia del Convenio Marco radica en que al promover la coinversión con Europa, se generan beneficios de largo plazo por los efectos multiplicadores en la economía y por el estímulo al intercambio comercial característico de las filiales europeas en México.

Como sabemos, en 1992 la Comunidad se transformará en un Mercado Único Europeo que eliminará las fronteras físicas, técnicas y fiscales, proceso éste que sin duda impactará a todo el comercio internacional. De este fenómeno que implica una liberación del mercado interno puede desprenderse un aumento del proteccionismo externo, proteccionismo que México ya lo ha experimentado en productos como textiles y aceros.

Al respecto, Luciano Berrocal sostiene:

El acceso al mercado único puede hacerse más difícil. El proceso de decisión sigue siendo lento y no elimina los doce centros de poder que cons-

tituyen los Estados miembros. Los países periféricos de la CEE pueden salir altamente afectados por regiones más avanzadas y reforzar las tendencias proteccionistas.

El proceso acelerado de integración económica puede incrementar la tendencia hacia la concentración de las corrientes comerciales en el seno de la Comunidad en detrimento, o al margen, de las corrientes externas. En este caso se asistirá a una concentración aún mayor de las corrientes comerciales europeas, con mayor fuerza de atracción de las economías del Mediterráneo y del este de Europa. También alguna participación en el Banco Europeo de Inversiones (BEI). Con fecha 17 de abril de 1991, México y la Comunidad suscribieron un nuevo Acuerdo Marco que actualiza el anterior suscrito en 1975 calificado como un convenio de *tercera generación*, pues comprende comercio, inversiones, servicios y cooperación científico-técnica.

En dicho importante acuerdo, entre otras materias se contempla un mecanismo de consulta para agilizar el arreglo de conflictos comerciales, a fin de evitar situaciones como el impuesto *antidumping* que la comunidad aplicó al acero y fibras sintéticas mexicanas, por más de un año, pese a que la supuesta competencia desleal ya habría terminado. (Ver anexo en que reproducimos el texto íntegro del Acuerdo-Marco que comentamos.)

I. LA CUENCA DEL PACÍFICO

Esta región aún no se define cabalmente. Mientras que algunos la asocian con los países del oriente asiático con litoral al Océano Pacífico, otros incluyen a todos los países ribereños del mismo.

El concepto de cuenca del Pacífico como región económica adquirió relevancia en Japón durante la década de los setenta. La idea original era crear una zona de libre comercio entre Australia, Nueva Zelanda y Japón. El empuje económico de la región del Pacífico asiático, incluyendo a Japón, Australia y Nueva Zelanda, es impresionante: realiza importaciones anuales por cerca de 400,000 millones de dólares, cifra parecida a la estadounidense, y es la primera fuente de inversión directa en el mundo.

Japón es sin duda alguna el motor económico de la región, ya que el crecimiento de los países asiáticos vecinos está basado en la transferencia de recursos y de tecnología que este país lleva a cabo.

La cuenca oriental del Pacífico es actualmente la región más dinámica del mundo, y se caracteriza por sus elevadas tasas de crecimiento y notable desempeño exportador. Por su acumulación de excedentes comerciales; la

cuenca es una de las fuentes más importantes de inversión extranjera directa.¹¹

Los países de esa zona del Pacífico registraron en 1988, una población aproximada de 1,610 millones de habitantes, lo que representó casi un tercio de la población mundial, y generaron en ese mismo año, un PIB de cuatro billones de dólares, equivalente a cerca de 20% del producto mundial.

Se estableció que el comercio total de los países de la cuenca oriental del Pacífico fue de 1.2 billones de dólares, aproximadamente, cifra equivalente a 20.3% del comercio mundial. En este mismo año, la región obtuvo un superávit comercial cercano a los 90,000 millones de dólares.

De 1980 a 1988, las exportaciones de esos países aumentaron a una tasa promedio anual de 7.2%, y sus importaciones a una de 7.8%.

Los países asiáticos de industrialización reciente (NICS): Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan, convertidos en importantes productores y exportadores de manufacturas, han empezado a incursionar en la producción de bienes de alta tecnología, y algunos se han constituido en importantes centros financieros.

Cabe señalar que en los últimos años, el Pacífico se ha transformado en una importante fuente de recursos financieros. La inversión total acumulada de Japón en el exterior superó los 210,000 millones de dólares en 1989. De esa cifra, 41% se dirigió a Estados Unidos y Canadá, 22% a Asia y Oceanía, y 15% a América Latina. Del total de la inversión japonesa en el exterior, a México sólo correspondió 0.8 por ciento.

Taiwan también se ha convertido en una de las economías con mayor disponibilidad de recursos para invertir en el exterior, debido a sus enormes reservas de divisas que a finales de 1989 alcanzaron 75,000 millones de dólares.

El comercio de México con los países de la cuenca oriental del Pacífico es relativamente bajo, y alrededor de 38% se concentra en Japón. En el periodo enero-noviembre de 1989 el comercio total de nuestro país con esta zona registró un valor de 3,026 millones de dólares: 1,498 millones por exportaciones y 1,528 millones por importaciones, fundamentalmente de petróleo, química básica, industrias básicas de hierro y acero, y maquinaria y equipo no eléctrico.

Actualmente la cuenca oriental del Pacífico es el tercer mercado para los productos mexicanos, después de Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea. En 1988, más de 80% del comercio con la zona se concentró en seis países: Japón, Hong Kong, Corea del Sur, Taiwan, China y

¹¹ Cuadra, Héctor, "Reflexiones y diagnósticos sobre México y la cuenca del Pacífico", conferencia sustentada en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, México, abril de 1991.

Singapur. En este mismo año el comercio total con países del Pacífico representó 8% del comercio de México con el mundo.

Por otra parte, la inversión extranjera procedente de la cuenca es aún relativamente baja. Destaca Japón, con 1,335 millones de dólares, lo que representa 5.1% del total de la inversión extranjera directa, ubicándose como el cuarto inversionista más importante en México. Los otros países de la región que han invertido en el país, son: Corea del Sur, con un millón de dólares; Taiwan, Hong Kong, Singapur, Australia y Nueva Zelanda, con montos poco significativos. En cuanto a convenios, destacan:

— Convenio de comercio suscrito en 1969 con Japón, que incluye un programa de colaboración con la Jetro y una línea de crédito de comercio exterior por ocho mil millones de yenes.

— Convenio comercial firmado en 1966, el Acuerdo de Cooperación Técnica y Científica de 1989, con la República Popular China, y un convenio comercial suscrito en 1961 con Indonesia.

El crecimiento de los intercambios comerciales en la zona del Pacífico en los últimos diez años ha permitido crecer de manera notable a las economías de algunos países asiáticos y, en general, ha contribuido al incremento de la riqueza de toda el área. Este hecho ha generado en la región una importante disponibilidad de capitales para ser invertidos productivamente. Japón particularmente, y en menor grado Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur, se han encontrado con excedentes de capital en busca de condiciones adecuadas para ser invertidos, sobre todo frente a la nueva composición del mercado internacional tras la devaluación del dólar que se inició en 1985.

Para México, la existencia de capitales disponibles presenta una oportunidad de desarrollar su economía, ya que le permite modernizarla y generar el crecimiento y mejores niveles de bienestar para su población. Pero atraer una parte de los capitales disponibles significa competir con países que se han percatado de esta oportunidad y que están activamente buscando ser atractivos para esos capitales. Las condiciones que hacen atractivo un país para la inversión extranjera son, cada día más, circunstancias creadas por las sociedades y en menor medida las proporcionadas por la naturaleza.

Un primer reto para México es precisamente el de decidir sobre la inversión extranjera para el desarrollo futuro. De ahí se desprendería la necesidad de crear esas condiciones. La posición geográfica privilegiada de México como vecino de la mayor economía del planeta, su abundante mano de obra barata y de buena calidad, y la estabilidad política y social que lo caracterizan, confieren una cierta ventaja a nuestro país para atraer capitales.

Pero, aunque favorables, estas condiciones no son suficientes para ganar en la cerrada competencia en la que participan los países que buscan atraer capitales y tecnología.

A las ventajas naturales y tradicionales de México se les deben adicionar condiciones de dos tipos que hagan posible la atracción de la inversión foránea. Primero, debe procederse a la elaboración de un marco regulatorio adecuado y transparente en materia de inversión extranjera, mismo que proporcione seguridad jurídica y claridad en las acciones, prioridades y objetivos gubernamentales.

En segundo lugar, la atracción de la inversión, extranjera y nacional, va a requerir de una acción rápida y decidida en el ámbito de la infraestructura física, particularmente en las áreas de redes modernas y comunicación electrónica y de transportación ferroviaria y portuaria, así como la apertura de los mercados nacionales y su integración a los mercados internacionales para eslabonar nuestros sistemas productivos y comercializadores con los sistemas internacionales.

Por último, cabe señalar que la reciente política japonesa de promoción de las importaciones ofrece amplias oportunidades para expandir las exportaciones de México y promover la inversión nipona en su suelo. En este sentido deben adecuarse acuerdos entre las dos naciones para facilitar el aprovechamiento cabal de esta política, que consiste en el otorgamiento de incentivos fiscales y financieros para los importadores japoneses, así como en diversos apoyos para los exportadores a ese país.

Respecto a esta importante zona económica, México debe negociar con ella, fundamentalmente a través del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, foro éste fundamental para insertar el esquema multilateral en el cual nuestro país ha obtenido reconocimientos y derechos.

Organismos de la cuenca del Pacífico¹²

1. Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA o ASEAN)

De carácter subregional, agrupa a Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia y Singapur. Ha logrado mayor éxito del que se esperaba en la promoción de relaciones económicas en la región y en la coordinación de posiciones a nivel internacional. Sus miembros han establecido una cierta

¹² Sobre el tema ver Jiménez Hernández, Dolores, "La cuenca del Pacífico: procesos institucionales", en De la Pedraja, Daniel, *Perspectivas para México en la cuenca del Pacífico*, México, Archivo Histórico Diplomático Mexicano, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1989, pp. 65 a 92. Para los datos actualizados que se presentan *vid. Olguín, Francisco, Procesos de integración en la cuenca del Pacífico* (mimeo), México, mayo de 1991.

distribución de funciones en su política exterior, y se consultan en la toma de decisiones respecto a cuestiones que afectan a la región.

2. *Asociación de Libre Comercio del Pacífico (PAFTA)*

Propuesta por el profesor Kiyoshi Kojima en 1965 para promover la eliminación de tarifas comerciales entre los cinco países desarrollados de la cuenca: Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda, ha celebrado una serie de conferencias internacionales en las que se ha puesto de manifiesto el creciente desequilibrio de los intercambios comerciales en la región.

3. *Organización del Pacífico para el Comercio y el Desarrollo (OPTAD)*

Propuesta también por Kiyoshi Kojima con el afán de incorporar a todos los países del Pacífico, incluyendo a los de América Latina, reúne a académicos en conferencias anuales, celebradas en el marco del llamado *Foro sobre Comercio y Desarrollo del Pacífico (PAFTAD)*. Ha tenido poco éxito.

4. *Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PBEC)*

Creado por los sectores empresariales de los cinco países de la PAFTA en 1968 como mecanismo de consulta, celebra anualmente una reunión general internacional (con sesiones semestrales de su comité ejecutivo), y ha cobrado gran importancia aunque aún es limitada su membresía.

El comité mexicano del PBEC participó como observador en la XX Reunión General Internacional (RGI) de San Francisco en 1987, y fue aceptado como miembro en 1989 en la XXII RGI en Taipei. En la XXIII RGI en mayo de 1990, en Tokio, el presidente Salinas participó vía satélite en un intercambio con los presidentes de Estados Unidos, Chile, y los primeros ministros de Australia, Japón y Singapur.

En mayo de 1991, Guadalajara fue sede de la XXIV RGI, que se destacó por el número de participantes, los países representados, calidad de los ponentes y sustancia de las ponencias de otros dos jefes de Estado (los presidentes de Costa Rica y Perú), así como un viceprimer ministro (de Nueva Zelanda), Sudcorea y Taiwan, además de los comités de Hong Kong y Perú, que participaron por primera vez en esa reunión. Los comités empresariales de varios países más han solicitado su admisión, y otros consideran su incorporación.

5. Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP)

Creada en 1980 a propuesta de los primeros ministros de Japón (Masayoshi Ohira) y Australia (Malcom Frazer), está organizada en una conferencia general, un comité permanente, grupos de trabajo, un grupo de coordinación y comisiones nacionales.

Se trata de un foro de consulta donde participan los comités nacionales de los países miembros, formados por los sectores empresarial, académico y gubernamental de cada país. Sin embargo, no tiene carácter gubernamental, en parte por la desconfianza de los Estados de la ANSEA para entrar en organismos que puedan ser dominados por las principales potencias.

Más que plantearse proyectos de gran envergadura se ha orientado a promover el consenso entre sus miembros, detectando actividades en las que la cooperación sea viable y desechando los proyectos que pudiesen provocar conflictos. En este sentido, la Conferencia es un órgano de deliberación y una fuente de información sobre problemas del área.

Sus miembros actuales son los cinco desarrollados del Pacífico (Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda), los seis integrantes de la ANSEA (Brunel, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia), Sudcorea, un grupo de microestados en una delegación conjunta como Estados insulares del Pacífico (Fiji, las Islas Salomon, Papúa, Nueva Guinea y Tonga), así como China, Hong Kong y Taiwan (esta última como representación provincial), y latinoamericanos: Chile, México y Perú.

El ingreso de México fue aprobado por unanimidad el 10 de septiembre de 1990, en la reunión del Comité Permanente celebrada en Yakarta, y participa en sus trabajos por primera vez (con otros tres miembros de nuevo ingreso: Chile, Hong Kong y Perú) en la Conferencia que se celebró en Singapur en la cual ingresó formalmente nuestro país.

Conferencias: Camberra, 1980; Bangkok, 1982; Bali, 1983; Seúl, 1985; Vancouver, 1986; Osaka, 1988; Auckland, 1989; y Singapur, del 19 al 22 de mayo de 1991.

Grupos de trabajo y coordinadores:

1. Pesquerías (Canadá).
2. Ganado y forrajes (Nueva Zelanda).
3. Minerales y energía (Australia)
4. Políticas y negociaciones comerciales (Sudcorea)
5. Inversión directa y transferencia de tecnología (EUA; Japón y Singapur).
6. Transportes, telecomunicaciones y turismo.
7. Protección de bosques tropicales.

8. Perspectivas económicas.
9. Desarrollo de las economías insulares del Pacífico.

6. *Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC)*

El foro de Cooperación Económica del Pacífico Asiático surgió ante la preocupación de algunos gobiernos de la región por el hecho de que los organismos regionales existentes no responden a las necesidades de su política comercial. Su creación fue propuesta por el primer ministro de Australia Bob Hawke en enero de 1989, y quedó constituido en noviembre del mismo año.

Está formado por los países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Brunel, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia y Singapur) y por seis países más de la cuenca del Pacífico (Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda y Sudcorea).

J. LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)

Este esquema de integración regional ha cumplido diez años en vigor sin que los países miembros asuman compromisos reales para incrementar los comercios recíprocos. Este mercado representa para México menos del 5% de su comercio exterior.

Pese a ello, y por estar formalmente vigente el Tratado de Montevideo de 1980, pasamos a resumir sus instrumentos y mecanismos.

K. EL TRATADO DE MONTEVIDEO DE 1980

El 12 de agosto de 1980, los cancilleres de los once miembros de la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), procedieron a la suscripción de proseguir el proceso de integración e instituir la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Con lo anterior, la ALALC se había establecido una zona de libre comercio, donde un grupo de dos o más territorios aduaneros suprimían, con relación a la totalidad o casi totalidad de intercambio entre los países miembros, los derechos y demás restricciones aduaneras y comerciales correspondientes a los productos negociados.

El nuevo tratado establece un área de preferencia económica, basada en preferencias arancelarias regionales, acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance parcial.

¹³ Fratolocchi, Aldo, *Cómo exportar e importar*, Buenos Aires, Edit. Cangallo, 1987.

De esta forma se supera ampliamente la etapa de "libre comercio" establecida en el anterior Tratado.

Las funciones básicas que se impuso la nueva entidad son: promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de la cooperación económica, tendientes a la ampliación de los mercados.

Con respecto a los mecanismos para lograr los objetivos previstos, los países miembros establecen un área de preferencia económica, compuesta por una preferencia arancelaria regional, por acuerdos de alcance regional y por acuerdos de alcance parcial.

El Tratado de Montevideo de 1980 estructuró las siguientes categorías de países:

a) Países de menor desarrollo económico relativo: Bolivia, Ecuador y Paraguay.

b) Países de desarrollo intermedio: Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela.

A Uruguay se le otorgará un tratamiento excepcional más favorable que a los países del punto b), lo cual no implicará la totalidad de los beneficios que corresponden a los países del punto a).

Otros países miembros: Argentina, Brasil y México.

Los miembros de la ALADI podrán concertar acuerdos con otros países y áreas de integración económica de América Latina, de acuerdo con las siguientes pautas:

Las concesiones otorgadas por los países de la Asociación no son extensibles a los demás países, salvo a los de menor desarrollo económico relativo.

De incluirse productos pactados con países miembros y cuyas concesiones sean superiores a estos, se realizarán consultas con los países afectados a fin de encontrar soluciones satisfactorias.

Al respecto, la Argentina suscribió acuerdos con El Salvador, Costa Rica y Cuba, acuerdos que son extensivos al Perú y a los países de menor desarrollo relativo.

A fin de lograr su objetivo final, los principios en los que se sustenta el Tratado de 1980 son:

Pluralismo, sustentado en la voluntad de los países miembros para su integración, por encima de la diversidad que en materia política y económica pudiera existir en la región.

Convergencia, que se traduce en la multilateralización progresiva de los acuerdos de alcance parcial, mediante negociaciones periódicas entre los

países miembros, en función del establecimiento del mercado común latinoamericano.

Flexibilidad, caracterizada por la capacidad para permitir la firma de acuerdos de carácter parcial, regulada en forma compatible con la consecución progresiva de su convergencia y el fortalecimiento de los vínculos de la integración.

Tratamientos diferenciales, establecidos en la forma en que cada caso se determine, tanto en los mecanismos de alcance regional, como en los de alcance parcial, sobre la base de categorías de países que se integrarán teniendo en cuenta sus características económico—estructurales.

Dichos tratamientos serán aplicados en una determinada magnitud a los países de desarrollo intermedio y de manera más favorable a los países de menor desarrollo económico relativo.

Múltiple, para posibilitar distintas formas de concertación entre los países miembros, en armonía con los objetivos y funciones del proceso de integración, utilizando todos los mercados a nivel regional.

México se adhirió formalmente a la ALADI, por decreto —previa aprobación del Senado—, publicado en el *Diario Oficial* de la Federación el 31 de marzo de 1981.

Por el Tratado de 1980, las partes contratantes (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) prosiguen el proceso de integración encaminado a promover el desarrollo económico-social, armónico y equilibrado de la región, que se había iniciando en 1960 con la constitución de la ALALC. Para ese efecto se instituye la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). El objetivo a largo plazo de dicho proceso, es el establecimiento en forma gradual y progresiva de un mercado común latinoamericano.

Las normas y mecanismos del Tratado y las que establezcan los países miembros tendrán por objeto las siguientes funciones básicas: i) promoción y regulación del comercio recíproco; ii) la complementación económica, y iii) el desarrollo de las acciones de cooperación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados.

Mecanismos

1. Área de preferencia económica

Para cumplimiento de las "funciones" de la Asociación, los países miembros establecen un área de preferencia económica, compuesta por:

- a) una preferencia arancelaria regional;
- b) por acuerdos de alcance regional, y
- c) por acuerdos de alcance parcial.

2. *Preferencia arancelaria regional*

Los países miembros se otorgarán recíprocamente una preferencia arancelaria regional, que se aplicará con referencia al nivel que rija para terceros países, la que se sujetará a las siguientes bases:

- a) Abarcará, en lo posible, la totalidad del universo arancelario;
- b) No implicará la consolidación de gravámenes;
- c) Para su determinación se establecerán fórmulas que permitan contemplar en forma equitativa, la situación derivada de diferencias en los niveles arancelarios de los países miembros;
- d) Inicialmente, tendrá un carácter mínimo, y su intensidad podrá ser profundizada a través de negociaciones multilaterales;
- e) Podrá ser distinta de acuerdo con el sector económico del que se trate;
- f) Al determinar su magnitud, se tendrá en cuenta la situación de sectores sensibles de la economía de los países miembros, pudiendo preverse, para dichos sectores, modalidades y condiciones especiales para la aplicación de la preferencia arancelaria regional;
- g) Se aplicarán tratamientos diferenciales en función de las tres categorías de países, en la magnitud de la preferencia arancelaria regional. Adicionalmente, se podrá aplicar, en forma selectiva, un criterio de gradualidad en el tiempo, de acuerdo con las categorías antes mencionadas;
- h) Se eliminarán, mediante un programa, las restricciones no arancelarias de cualquier naturaleza, a fin de hacer efectiva la preferencia arancelaria regional.

L. ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL

Disposiciones generales. Se podrán celebrar acuerdos de alcance parcial en los que no participen la totalidad de los países miembros.

Dichos acuerdos propenderán a crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización.

Los derechos y obligaciones que se establezcan en los acuerdos regirán exclusivamente para las partes contratantes que los suscriban o adhieran.

Los acuerdos de alcance parcial podrán ser:

1. comerciales,
2. de complementación económica,
3. agropecuarios,
4. de promoción al comercio,
5. para adoptar otras modalidades.

Los acuerdos de alcance parcial se registrarán por las siguientes normas:

1. Deberán estar abiertos a la adhesión, previa negociación, de los demás países miembros;

2. Deberán contener cláusulas que propicien la convergencia a fin de que sus beneficios alcancen a todos los países miembros;

3. Podrán contener cláusulas que propicien la convergencia con otros países latinoamericanos, de acuerdo con los mecanismos establecidos en el Tratado de Montevideo de 1980;

4. Contendrán tratamientos diferenciales en función de las tres categorías de países cuyas formas de aplicación se determinarán en cada acuerdo, así como el procedimiento de negociación para su revisión periódica a solicitud de cualquier país miembro que se considere perjudicado;

5. La desgravación podrá efectuarse para los mismos productos o subpartidas arancelarias y sobre la base de una rebaja porcentual respecto de los gravámenes aplicados a la importación originaria de los países no participantes;

6. Deberán tener un plazo mínimo de un año de duración;

7. Podrán contener, entre otras, normas específicas en materia de origen, cláusulas de salvaguardia, restricciones no arancelarias, retiro de concesiones, renegociación de concesiones, denuncia, coordinación y armonización de políticas.

En caso de que tales normas específicas no se hubieren adoptado, se tendrán en cuenta las disposiciones que establezcan los países miembros en las respectivas materias, con alcance general;

8. En los acuerdos en los que se prevean compromisos de utilización de insumos de los propios países suscriptores, deberán establecerse procedimientos que garanticen que su aplicación está supeditada a la existencia de condiciones adecuadas de abastecimiento, calidad y precio.

Para la celebración de acuerdos de alcance parcial se aplicarán las siguientes normas procesales:

1. Su negociación podrá iniciarse, concluirse y formalizarse en cualquier momento del año;

2. Los países miembros que deseen iniciar la negociación de un acuerdo de alcance parcial deberán comunicarlo al comité, a los efectos de que los demás países miembros tengan la posibilidad de participar en ellas;

3. Las negociaciones podrán iniciarse una vez transcurrido un plazo de treinta días a contar desde la fecha de notificación al comité ejecutivo permanente;

4. Los países miembros interesados podrán requerir apoyo técnico de la Secretaría para facilitar sus negociaciones;

5. Concluidas las negociaciones, los países miembros signatarios del acuerdo harán llegar copia autenticada al comité, juntamente con un informe detallado acerca del cumplimiento de las normas generales establecidas en el artículo anterior, las cuales serán distribuidas de inmediato a los demás países miembros;

6. Si algún país miembro estimara que en el acuerdo firmado no se han observado las normas generales y procesales, podrá reclamar ante el comité, el que se pronunciará en un plazo máximo de sesenta días;

7. Las negociaciones de los acuerdos de alcance parcial deberán llevarse a cabo preferentemente en la sede de la Asociación, y

8. Los países miembros participantes de un acuerdo de alcance parcial, deberán comunicar al comité, por lo menos una vez al año, los avances que realicen conforme a los compromisos suscritos, y cualquier modificación que signifique un cambio sustancial de su texto.

1. *Acuerdos comerciales*

Los acuerdos comerciales tienen por finalidad exclusiva la promoción del comercio entre los países miembros.

Estos acuerdos se suscribirán entre los países miembros, y se sujetarán, entre otras, a las siguientes normas:

1. Sus disposiciones buscarán objetivos comerciales y, por lo tanto, no contendrán compromisos en materia de especialización de producción;

2. Comprenderán los ítems de la nomenclatura que delimitarán el campo del sector;

3. Contendrán concesiones arancelarias y compromisos de eliminación o reducción de restricciones no arancelarias, pudiendo incluir concesiones temporales, por cupos y mixtas sobre excedentes y faltantes, así como medidas relativas al intercambio compensado;

4. Tendrán especialmente en cuenta las recomendaciones del sector empresarial, y

5. Las concesiones que contengan serán automáticamente extensivas sin el otorgamiento de compensaciones a los países de menor desarrollo económico relativo, independientemente de la negociación y adhesión al acuerdo respectivo.

2. *Acuerdos de complementación económica*

Los acuerdos de complementación económica tienen como objetivos, entre otros, promover el máximo aprovechamiento de los factores de la produc-

ción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros. Estos acuerdos se sujetarán a las siguientes normas:

1. Podrán estar basados tanto en la desgravación arancelaria, como en la programación industrial;

2. Podrán ser sectoriales o multisectoriales;

3. Deberán contener un programa de desgravación arancelaria para el sector o los sectores que abarquen, y podrán contemplar la eliminación o reducciones no arancelarias;

4. Tendrán una vigencia mínima de tres años y un máximo a determinarse en cada acuerdo;

5. Deberán incorporarse medidas que procuren el aprovechamiento equilibrado y armónico de sus beneficios a los países participantes, en función de las tres categorías de países y procedimientos de evaluación y corrección de desequilibrios, y

6. Podrán incorporar, entre otras, disposiciones referentes a:

a) La armonización de los tratamientos aplicados a las importaciones procedentes de terceros países con respecto a los productos contenidos en el acuerdo, así como a las materias primas y partes complementarias empleadas en su fabricación;

b) La coordinación de programas y estímulos gubernamentales a fin de facilitar la complementación económica, y la armonización de los tratamientos aplicados a los capitales y servicios de origen extranjero vinculados a los productos objeto de acuerdo;

c) La reglamentación destinada a impedir prácticas desleales de comercio;

d) La regulación del intercambio compensado, y

e) La definición de otras medidas de armonización de instrumentos y políticas, así como la concertación de acciones de carácter complementario en las áreas del desarrollo tecnológico, el financiamiento, la infraestructura física y otras que se estimen convenientes.

3. *Acuerdos agropecuarios*

Los acuerdos agropecuarios tienen por objeto fomentar y regular el comercio agropecuario intrarregional. Deben contemplar elementos de flexibilidad que tengan en cuenta las características socioeconómicas de la producción de los países participantes.

Estos acuerdos podrán estar referidos a productos específicos o a grupos de productos, y podrán basarse en concesiones temporales, estacionales, por

cupos o mixtas, o en contratos entre organismos estatales o paraestatales. Podrán contener, entre otras, disposiciones referentes a:

1. Volumen y condiciones de comercialización;
2. Periodo de duración del acuerdo;
3. Requisitos sanitarios y de calidad;
4. Sistemas de determinación de precios;
5. Financiamiento;
6. Mecanismos de información, y
7. Compromisos sobre insumos o bienes relacionados con el sector agropecuario.

4. *Acuerdos de promoción al comercio*

Los acuerdos de promoción al comercio estarán referidos a materias no arancelarias y tenderán a promover las corrientes de comercio interregionales. Para ese efecto, podrán tener en consideración, entre otros, los siguientes aspectos:

1. Normas de conducta comercial:
 - Subvenciones y derechos compensatorios;
 - Prácticas desleales de comercio;
 - Otros aspectos técnicos vinculados con el comercio regional.
2. Otras formas en materiales no arancelarios:
 - Pagos,
 - Cooperación financiera,
 - Cooperación tributaria,
 - Cooperación zoo y fitosanitaria,
 - Cooperación aduanera,
 - Facilitación de transporte,
 - Compras de Estado.

Los países miembros podrán establecer, mediante la reglamentación correspondiente, normas específicas para la concertación de otras modalidades de acuerdos de alcance parcial.

A ese efecto, tomarán en consideración, entre otras materias, la cooperación científica y tecnológica, la promoción del turismo y la preservación del medio ambiente.

5. *Acuerdos de alcance parcial vigentes, en los que participa México*

- a) Acuerdo de Alcance Parcial No. 9 México-Brasil.
- b) Acuerdo de Alcance Parcial No. 30 México-Venezuela.

- c) Acuerdo de Alcance Parcial No. 40 México-Colombia.
- d) Acuerdo de Alcance Parcial No. 31 México-Bolivia.
- e) Acuerdo de Alcance Parcial No. 37 México-Chile.
- f) Acuerdo de Alcance Parcial No. 38 México-Paraguay.
- g) Acuerdo de Alcance Parcial No. 29 México-Ecuador.

Estos acuerdos se dividen también en sectoriales. En éstos, los países integrantes se otorgan solamente ventajas arancelarias en productos de un sector industrial determinado. Otra característica de estos acuerdos es que se negocian anualmente.

6. *Acuerdos comerciales de carácter sectorial vigentes en los que participa México*

Acuerdo No. 1 del Sector de Máquinas, Estadísticas y Análogos: Brasil, Chile, Uruguay y México.

Acuerdo No. 2 del Sector Válvulas y Electrónica: Argentina, Brasil y México.

Acuerdo No. 5 del Sector Química: Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y México.

Acuerdo No. 9 del Sector Equipo de Generación, Distribución y Transmisión Electrónica: Brasil y México.

Acuerdo No. 10 del Sector Máquinas de Oficina: Argentina, Brasil y México.

Acuerdo No. 12 del Sector Electrónica y Comunicaciones Eléctricas: Brasil y México.

Acuerdo No. 13 del Sector Fonografía: Argentina, Brasil y México.

Acuerdo No. 15 del Sector Químico-Farmacéutico: Argentina, Brasil y México.

Acuerdo No. 16 del Sector Industria Petroquímica: Argentina, Brasil, México, Chile y Venezuela.

Acuerdo No. 18 del Sector Fotografía: Argentina, Brasil, México y Uruguay.

Acuerdo No. 19 del Sector Electrónica y Comunicaciones Eléctricas: Argentina, Brasil, México y Uruguay.

Acuerdo No. 20 del Sector Colorantes y Pigmentos: Argentina, Brasil, Chile y México.

Acuerdo No. 21 del Sector Química: Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay.

Acuerdo No. 24 del Sector Electrónica y Comunicaciones Eléctricas: Argentina y México.

Acuerdo No. 26 del Sector Artículos y Aparatos para usos Hospitalarios, Médicos, Odontológicos, Veterinarios y Afines: Argentina, Brasil y México, Acuerdo No 27 del Sector Vidrio: México, Brasil y Venezuela.

Otro tipo de preferencias son las llamadas nóminas de apertura de mercados, donde cada país miembro se compromete a liberar de aranceles las importaciones originadas en los países de menor desarrollo económico: Bolivia, Ecuador y Paraguay. En este sentido México ha suscrito el Acuerdo de Nóminas de Apertura de Mercados en favor de los países de menor desarrollo ya mencionados.

Por último, los Acuerdos de Complementación Económica (acuerdos más amplios de intercambio compensado que pueden abarcar los productos de toda una partida) vigentes actualmente son los siguientes:

- Acuerdo de Complementación Económica No. 5 México-Uruguay.
- Acuerdo de Complementación Económica No. 6 México-Argentina.
- Acuerdo de Complementación Económica No. 8 México-Perú.

7. Acuerdo de Complementación Económica con Chile

En el contexto de la ALADI, y como expresión de las reformas propuestas por México para avanzar en la integración regional, los presidentes de ambos países suscribieron en la ciudad de México, el 2 de octubre de 1990, un acuerdo económico bilateral en actual implementación.

Los objetivos del acuerdo son, según el artículo 1º:

- a) Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios en el contexto del proceso de integración establecido por el Tratado de Montevideo de 1980, por medio de la liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes;
- b) Aumentar a los mayores niveles posibles y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios;
- c) Coordinar y complementar las actividades económicas, en especial en las áreas industrial y de servicios.
- d) Estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial, y
- e) Facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

El resto de los capítulos se refieren a: Programa de liberación, Reglas de origen, Salvaguardias, Prácticas desleales, Tributos internos, Promoción

comercial, Financiamiento, Inversiones, Complementariedad económica, Armonizaciones, Reciprocidad, Solución de controversias, Adhesión, Administración del Acuerdo, Convergencia, Vigencia, Denuncia, etcétera.

Con base en lo anterior, el 1º de julio de 1991 ambos países reducen aranceles en 224 fracciones chilenas y 83 fracciones mexicanas.

Los productos mexicanos de exportación favorecidos son químicos, petroquímicos, siderúrgicos y autopartes.

Los productos chilenos favorecidos son agropecuarios, pesqueros y textiles.

Ambos países se han comprometido establecer una zona libre en 1995, con aranceles o sin restricciones.

8. *La Zona de Libre Comercio del Cono Sur*

A consecuencia de la crisis de la ALADI, Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay han establecido un proyecto de mercado común del CONOSUR (Mercosur) que plantea una reducción de aranceles hacia 1995 de tasa 0 y que pretende plasmar una libre circulación de bienes, de servicios, de capitales y de personas. A ello se sumará una tarifa aduanera común y la coordinación de las políticas económicas específicamente en agricultura, industria, transporte, finanzas y monedas.

Las decisiones políticas de este bloque regional estarán confiadas al Consejo del MERCOSUR formado por los ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de los cuatro países miembros.

En el contexto de la iniciativa de las Américas, con fecha 19 de junio de 1991, el MERCOSUR suscribió con Estados Unidos un Acuerdo Comercial, denominado "Acuerdo de la Rosaleda", por el cual se creó un Consejo Consultivo sobre Comercio e Inversión, compuesto por representantes de Estados Unidos, y el MERCOSUR, con presencia rotatoria.

El Acuerdo se compone de 24 consideraciones y nueve artículos, y establece que los trabajos de la comisión comenzarán formalmente con una reunión inicial en Estados Unidos con el objetivo de lograr mercados cada vez más abiertos entre ese país y las partes sudamericanas.

Este Acuerdo no ha fijado plazo para comenzar el proceso de liberación que en un plazo de diez años conformará una zona de libre comercio.